

警戒区域に指定されるべき区域が未指定！

平成26年3月、徳島県は全国に先駆けて「津波災害警戒区域」（イエローゾーン）を指定しました。この指定のねらいは、改めて区域指定をすることで、市・町・避難促進施設における避難対策をより確実にすることです。

また、台風や大雨を引き金として発生する土砂災害については自治体が調査の上、土砂災害の危険性があると認定した区域を土砂災害警戒区域に指定することができます。

ところが、指定されるべき区域であるにもかかわらず、地域住民の反対で指定されていない区域が、全国に多数あるというから驚きです。

もし、これが事実なら、物件探しのうえで大きなリスクとなります。もちろん、指定のあるなしに関係なく、ある程度のことは周辺環境で判断できますが、購入した後に土砂災害警戒区域に指定されたとしたら腑に落ちません。

指定されれば地価が下がるのは否めず、住民にとって深刻な問題ですが、指定がされないことで災害防止策が遅れを取ることにになり、結果、住民のリスクが高まることとなります。



知っててよかった！ 不動産こんなこと・あんなこと

No.43 先日、不動産会社の仲介で土地の売買契約を結びましたが、わたしの都合で契約を解除することにしました。売主に支払った手付金が戻らないのは承知していますが、不動産会社への仲介手数料はどうなるのでしょうか？

売買契約が成立しても、その後、様々な理由により契約が解除される場合があります。

一度成立した契約が、後に解除された場合、不動産会社の報酬請求権がどのような影響を受けるのでしょうか？

そもそも、仲介は売買契約等の契約の成立を目的とするものですから、不動産会社の仲介によって契約が成立したときは、不動産会社は依頼者に対して報酬請求権を取得します。

報酬請求権の発生要因は

- ① 仲介契約の成立
- ② 仲介行為の存在
- ③ 売買等の契約の成立
- ④ 仲介行為によって契約が成立したこと

以上の四つになります。

このように、報酬請求権は不動産会社の仲介により売買契約が成立したときに発生しますので、後に、売買契約が当事者の債務不履行が原因で解除されたり、当事者の合意により契約が解除されたとしても、いったん発生した不動産会社の報酬請求権が消滅したり、減額されることはありません。

平成26年4月30日発行

にこにこ新聞

5月号

VOL. 113

発行 よねもと不動産
編集 米本 博
印刷 米本 文子



ただし、不動産会社の重要事項説明義務違反を原因として契約を解除する場合は、不動産会社への仲介手数料の支払い義務はありません。

なぜならば、不動産会社の重要事項説明が正しく行われていたなら、そもそも契約が成立していなかった可能性があります。

契約が成立していない以上、報酬請求権も発生しなかったはずですから、契約が成立したという形式だけで、報酬請求権を認めることは不合理という考え方です。

今回の場合は、住宅ローンが審査により借りられなくなった場合（ローン特約）とは異なり、買主の自己都合による契約解除ですので、不動産会社の仲介で契約が成立している以上、仲介手数料の支払い義務があります。

※ローン特約

買主が購入にあたって住宅ローンを予定している場合買主の責任によらない理由でローンの審査が通らない、或いは借入金額が減額されて代金支払いが不可能な場合は、買主は売買契約を無条件で解除できるという特約。



ずいぶん前のことですが、不動産会社が売主の新築住宅を弊社のお客様がとても気に入ってくれたときのことで

話はとんとん拍子に進み、ローンの仮承認が出たら契約しましょう・・・と、ここまでは何の問題もありませんでした。

しかし、契約書の打ち合わせが始まるや否や、この社長がとんでもない人物だということがわかりました。

売主が不動産会社の場合、手付金や違約金の額、瑕疵担保責任について、宅建業法の規制があるのですが、この社長は、「法律なんか守っていたら商売にならん。見つかったときは知りませんでしたと謝ればいいんだから」と平気で嘯く人物です。

せっかくまとまった話です。なんとかしたいという思いで、この社長とは何度も話し合いましたが最後まで平行線でした。

お客様はその物件がとても気に入っていましたが、かといって法律に背く契約などできるはずありません。

後ろ髪を引かれる思いで、契約をキャンセルしたわけですが、考えてみれば、たとえあの日、社長を説得できたとしても、果たして無事に最後まで取引できたか甚だ疑問です。

宅建免許の更新回数が多い会社は信用できる・・・よく聞か

される言葉ですが、それは大きな間違い。現にこの会社の宅建免許は更新回数も多く、また、宅建協会にも所属していました。

ところで、こんな社長の元で働く社員って、いったいどういう人かと疑問に思うわけですが、まともな社員は退社し、残っているのは固定給目当てのやる気のない営業マン、若しくは歩合給欲しさの売ればなんでもいい営業マンばかりとのこと。

この会社に騙された(?)売主買主は、過去に何人もいると思うのですが、よくこれまでトラブルが表沙汰にならなかったものです。

ところが、先日、愛知県の公報を見る機会があり、宅建業者行政処分状況に、なんと件の会社が載っているではありませんか。処分内容は、宅建業法違反の行為が多数継続されており、情状が特に重いので免許取り消しとなっています。

一般個人は宅建業法など知らないからと甘くみていたのでしょうか、今はインターネットで簡単に調べられる時代です。これで、5年間は免許を受けることができません。

「ばれたら謝ればいい・・・」ここまで非常識な考えは論外として、この社長を他山の石とし、知りませんでした・・・とならないよう、日々改正される宅建業法や税制改正等、毎日が勉強だなど改めて認識した次第です。

編集後記

立ち飲み酒場は今日も大賑わい



酒は二合目から愉しみと言いますが、若い頃の私はまさにそうでした。独身だったサラリーマン時代は夕方六時が定時でしたから、仕事が終わるとそれこそ毎晩のように仲間と飲み歩いたものです。とはいえ大した給料をもらっているわけではありませんが、行きつけの店は会社近くの立ち飲み屋。本業は酒屋ですが女将さんの手作りの惣菜と新鮮な刺身が人気で、会社帰りのサラリーマンで賑わっています。

とはいえ、そこは酒屋、店の入口にカウンターが用意されていますが、椅子はありません。小一時間もすれば足が疲れてきますので、深酔いするほど呑むこともありません。

ただし、店の奥に一つだけテーブルがあり椅子が四つ置いてあります。そこは、日中、女将さんが帳面をつける場所のようで夕方になると飲み席に変わります。ただし、この席は、いつも常連さんに占領されて、事情を知らない一見さんがそこに座ろうものなら大変なことになります。常連(?)の私でも、近寄れる雰囲気ではありません。

その日、いつもより仕事が遅くなり、お店に着いたのは時計の針が八時を少し回ったころでした。同僚はすでに退社しており、きょうは私一人です。

相変わらす奥の席は常連さんで賑わっています。「たまには他の店に行けよ」と、心の中で呟いていると、なんとそのメンバーの中に会社の上司がいるではありませんか。

普段は余分なことを話さない人でおまけに目つきが鋭いときいてますので、じつにとつきにくい人ですが、この日の先輩はまったく別人でした。

すでに相当出来上がっているようで、他の常連さんたちと大いに盛り上がっています。

どうやら先輩は私に気付いていません。見つかることややこしいのでカウンターの端っこでちびちびやっています。たまたま頭を上げたとき、運悪く先輩の目と合ってしまった。

「なんだ米本か。だれと飲んでるんだ。なに、ひとりだつて?」
「だったら、こっちに来て一緒に呑めよ」

「いえ、もう帰るところなんです」
「いいからいいから。おい親父さん。酒二杯追加ね」

いままでは眺めるだけだった常連席、きょう初めて席に着きました。なるほどここなら腰を落着けて飲めます。

「米本。おまえずいぶんいけるんだつてなあ。よっしゃ、きょうは最後まで付き合えよ」
最後までつて、まさかここでずつと呑むつもり?先輩。

さて、お酒が入ると時間の感覚がありません。気が付けば時計の針はすでに十時を回っています。「閉店だよ」女将さんの言葉で宴会はここで終了。

この日を境に先輩との距離が近づき・・・と、思いきや相変わらす素面の先輩は冗談が言える雰囲気ではありません。いったい、どっちの姿が本当の先輩か?という疑問はさておき、酒飲み友達がまた一人増えた私でした。